

「三重県アセアンビジネスサポートデスク メールマガジン 第3号」

////////////////////////////////////

本メールマガジンは発信専用アドレスにて配信いたしております。

このアドレスへの返信や問い合わせ等には対応できかねます。

お問い合わせはinfo@mie-asia.jpへお送りください。

////////////////////////////////////

1. 2013年2月13日、14日に四日市ドームで開催されたリーディング産業展

みえ2013にて、個別相談会を開催(1)

2. 外務省がODAによる中小企業の海外展開支援に取り組んでいます。

3. 2013年1月17日(木)に名張市において、アセアンセミナーを開催

*****1. 2013年2月13日、14日に四日市ドームで開催されたリーディング産業展

みえ2013にて、個別相談会を開催(1)*****

2013年2月13日、14日に、四日市ドームにて「リーディング産業展みえ2013」

が開催され、そこで、合計12社の方々のご相談に対応しました。主なご相談内容を2回にわたってご紹介します。

A社(四日市市の製造業)のご相談内容:

国内の顧客のアジア展開が進んでおり、国内だけの対応では仕事量の減少が見込まれる。タイ、インドネシア、カンボジアを候補に拠点設置を検討している。

アセアンデスクからの回答:

御社の事業内容からすると、タイは既に日系企業を含めては競合企業は多く、コストもかなり厳しい。カンボジアは日系企業は少なく顧客も少ない。タイやベトナムの顧客対応をすと言っても中途半端。インドネシアは、まだ競合企業は少ないので有望であろう。ベトナムも潜在顧客の進出も多くなっているため、候補地として検討されるのが良いと思う。既存の顧客に相談しつつ、現地視察しながら詳細な検討が必要であろう。

B社(桑名市の製造業)のご相談内容:

ベトナムで、小さな投資額でも設立可能な設計拠点から設置し、その後に生産拠点の設置を検討したい。

アセアンデスクからの回答:

ベトナムでは、大手自動車メーカーのCAD拠点などCADセンターの設置が増加している。ベトナムには工科大学も多く、エンジニアが育成される仕組みが整っており、若いエンジニアは現場の仕事よりも、CADなどIT関係を好む傾向もあり、CADセンターは有望であろう。国内で一人増員するコストで、5-10人を雇うことが可能で、CADの労働集約型作業をベトナムに任せていくことは有望である。さらに、拠点があると、国内で付き合いがなかった企業との取引開拓についてつながると思う。潜在顧客が大手企業中心であればハノイを前提にするのが良く、中小企業が主体であればホーチミンという視点で、検討されるのが良い。設計拠点で新しい顧客開拓の見通しが立って上で、生産拠点を設置されるのが良いと思う。

次回のメールマガジンでも、他の企業のご紹介をします。

****2. 2. 外務省がODAによる中小企業の海外展開支援に取り組んでいます****
外務省は、ODAを活用した中小企業等の海外展開支援に取り組んでいます。平成24年度に取り組んでいる事業内容、および支援されている中小企業が以下のページで公開されています。

<http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/seisaku/kanmin/chusho.html>

この事業は、来年度も事業を継続する可能性が高く、同様な支援が行われる予定です。ご関心がある方は、三重県アセアンビジネスサポートデスク (TEL:059-993-0323, e-mail:mie-aseandesk@jp.nomura.com)にお問合せ下さい。

****3. 2013年1月17日(木)に名張市において、アセアンセミナーを開催****
平成25年1月17日に、名張産業振興センター「アスピア」において、海外販路開拓支援セミナーが開催されました。セミナーでは、JETRO三重の新井所長より「海外ビジネスに関する基本的事項について」、三重県アセアンビジネスサポートデスクから「アセアンでの事業機会」に関する講演が行われ、活発な議論がなされました。当日の資料を希望される方などは、名張市役所産業部商工経済室 (tel 0595-63-7824)にお問い合わせ下さい。

■ お願い

今後、メールマガジンをご希望でない場合、お忙しい中恐れ入りますが info@mie-asia.jpまで配信ご不要の旨をお知らせください。